

2022年8月27日開催 (7191)イントラスト

ご質問へのご回答

貴社はプライム市場の上場維持基準を満たしていません。

特に流通株式時価総額が低いものです。計画書通りに基準を達成できるでしょうか。

- 中期経営計画(売上 80 億円、営業利益 20 億円)を遂行することで、流通時価総額の基準達成を見込んでおります。足元において、中期経営計画に対しては概ね想定通りの進捗となっており、引き続き基準達成に向け各施策を実施してまいります。

スマホスの成約ニュースが最近ないのですが、コロナの影響が大きいのでしょうか？

また、営業力(人員含め)が同業他社と比較して弱い感じがあるのですが、如何でしょうか？

- コロナの影響により、以前と比較して病院への訪問機会は減っておりますが、WEBなどを活用し、営業活動は継続して行っており、お見積り依頼件数も一定戻ってきております。
- 営業体制に関しましては、自社だけでなく、パートナーである保険会社と協業して活動しており、人員については十分な体制を整えております。また、今後の導入先病院の増加を見込み、更なる増員を予定しております。なお、IR ニュースについては病院様の了解をいただく必要があるため、開示できていないものもございますが、契約件数は着実に増えております。

医療費用保証マーケットのニーズは拡大とありますが、中期的に見て御社の売り上げはどのくらいになるイメージを持たれているでしょうか。私もこの分野の保証はかなり成長性があると思うので、教えてください。

- 医療費用保証については、弊社の家賃債務保証に次ぐ第 2 の柱になる商品と認識しております。施設数につきましては全国の約 8300 病院の 10%にあたる 830 病院の獲得を近々の目標としており、将来的にはシェアを 20%以上まで拡大させることを目指しております。

医療費用保証の保証料は病院が払うのか、患者が負担するのか？

- 医療費用保証につきましては、2 種類商品があり、連帯保証人代行制度スマホスは病院負担、医療費用保証付き入院セットは入院患者様の負担となります。

「医療費用保証は概ね計画通り」という言葉が12Pにありますが、導入施設数は頭打ちになっているようにも見えます。具体的な施設数の目標はどのようになっているのでしょうか。

- 医療費用保証の計画につきましては、コロナの影響を見込んだ数値を記載しており、この計画に対し医療費用保証の売上は計画通り進捗しております。施設数につきましては全国の約8300病院の10%にあたる830病院の獲得を近々の目標としており、将来的には20%以上のシェアの獲得を目指しております。

M&Aを模索されているようですが目標や進展についてはいかがでしょうか？

- M&Aについては引き続き注力しているところでございます。SaaS、DX領域の最新動向の収集、及び新規事業提携やベンチャー出資の確度を高めることを目的として2022年2月にはGazelle Capital 2号ファンドへの出資を実施いたしました。
- また、2022年5月には、webサイトのCMSを高速化するOS「KUSANAGI」などのプロダクトの開発・提供を行っているプライム・ストラテジー株式会社と業務資本提携を実施しております。引き続き当社の企業価値の向上に資するM&Aを模索してまいります。

家賃債務保証から始まり、様々な保証商品を提供されてきましたが、次にターゲットにしている保証分野はどのようなところになるか、お答えできる範囲で構わないので、お聞かせください。

- 現在新しく2つの商品のリリースに向けた準備・検討を行っております。サービスリリースにあたってはIRニュース等で改めてお知らせさせていただきます。

保証事業を引き受ける際の審査はどのように行うのですか？御社が行っているのでしょうか？

- 保証引受時の審査は、商品によって、提携している信販会社による金融審査を行うケースと、当社による審査を行うケースがあります。当社の審査においては、株式会社三菱総合研究所と共同で開発した審査モデルを活用した審査システムを用いて実施いたします。

時代の要求に応じた事業である。業界動向はどんなものでしょうか？

- 家賃保証分野に関しましては、対象となる賃貸住宅の新設着工戸数が底堅い動きとなっており、また、保証の付保率の向上も見込まれるため、今後暫くは市場の成長が見込まれております。
- また、弊社が新たに市場を開拓している、医療費用保証、介護費用保証、養育費保証などの新たな分野については、弊社のサービスリリース後に、他社の参入があるなど、市場創造に向けた活動を引き続き実施してまいります。

業績が右肩上がりですが、市場はどのくらいを想定していますか？ 日本は少子高齢化で、介護ニーズは高そうですが、少子化の影響はマイナスに働くように思います。

- 家賃債務保証においては、世帯数の増加や賃貸物件のニーズの増加により、賃貸住宅戸数の増加が見込まれており、市場規模もこれに伴って拡大が見込まれております。
- 医療費用保証と介護費用保証については当社が新しく開発した商品であり、市場そのものを創造している段階です。現在、医療費用保証は全国の約 8,300 病院のうち 138 病院に導入されております。介護費用保証においては政府が 2011 年に打ち出した「高齢者向け住宅を高齢者人口の 3～5%を目標に供給を増やす」という方針を受け、足元でもサービス付き高齢者向け住宅等の戸数が増えており、今後さらなる市場の拡大が期待されます。

第一四半期は家賃分野の保有件数の伸びを大きく上回る売上／利益の伸びでしたが、要因はどこにあるのでしょうか？ また今後もその傾向が続く想定でしょうか？

- 売上に関しましては、ソリューションサービスから、より単価の高い保証への切り替えが想定以上に進み、売上、利益ともに大幅に増加いたしました。
- 特に、利益に関しましては、昨年度において、保証契約の増加に対する一部回収体制の手当てが遅れたことにより、貸倒コストの増加を招きましたが、体制も整い、今期については、コストの発生を一定に抑えることができ、営業利益も大きく成長いたしました。ソリューションサービスから保証サービスへの切り替えの影響は、暫く続くため、今後も同程度の伸びを計画しております。

オフィス向けの家賃保証の進捗はいかがでしょうか？

- 事業用物件(オフィス)の保証については、これまでは貸し倒れのリスクを見込み、限定的に保証を行ってきましたが、協業企業とのアライアンスやスキームの構築等の検討を進めております。

コロナの影響で家賃債務保証はさらに続伸すると思われませんが、同時に代弁リスクも増加するのでは？

- 家賃債務保証に関しましては、保有件数に応じて代位弁済の金額も増えていきますが、これまでの統計からリスクの大きさは十分に把握できており、また契約時に審査を行うことでリスクの適正化を図っております。

債務保証して取りっぱぐれはないのでしょうか？

- 保証を行う上で、一定数回収できない債権は発生いたします。そのため、商品を構築する際に、滞納リスクを織り込んだうえで、保証料を算定しております。その上で、適正な審査や回収活動により、リスクを最小化するための施策を実施しております。